چهار مرحله لازم برای تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر

نوشته شده توسط

کریس کاپری

ترجمه شده توسط

آکادمی دال ترید

@dalltrade

تابستان 1400

آنچه در این مقاله یاد خواهید گرفت:

- **چهار مرحله ای که برای تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر ضروری است**
- **مهمترین مرحله برای تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر چیست؟**
- **شما برای تبدیل شدن به یک معامله گر سودده به چه مهارت های ذهنی و معاملاتی نیاز دارید؟**

از فوریه سال 2018 من دارم فکر می کنم که چگونه یک برنامه آموزش کامل برای معامله گران درست کنم که در آن تمام مراحل، مهارت ها و ذهنیت لازم برای به سوددهی رسیدن در این بازار را به آنها یاد بدهم تا بتوانن میلیون دلاری از این بازار کسب درآمد کنند. در واقع من نوشتن این مقاله رو 6 ماه پیش شروع کردم ولی امروز توانستم که این مقاله ام رو کامل و جامع به پایان برسانم.

اگر قصد دارید که از میان تمام مقالات من، یکی رو انتخاب کنید، بهتون پیشنهاد میکنم که حتما این مقاله رو مطالعه کنید، چون قراره کلی مطلب مفید خدمتتون عرض کنم.

هدف از این مقاله آموزش چهار مرحله برای تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر است. این مقاله به گونه ای طراحی شده که بتواند نقشه راه و مسیر موفقیت جامعی برای شمایی که الان در موقعیت فعلی به احتمال زیاد درگیر خیلی مسائل هستید، باشد و بتواند شما را به مرحله ای برساند که میلیون دلاری از بازار کسب درآمد داشته باشید.



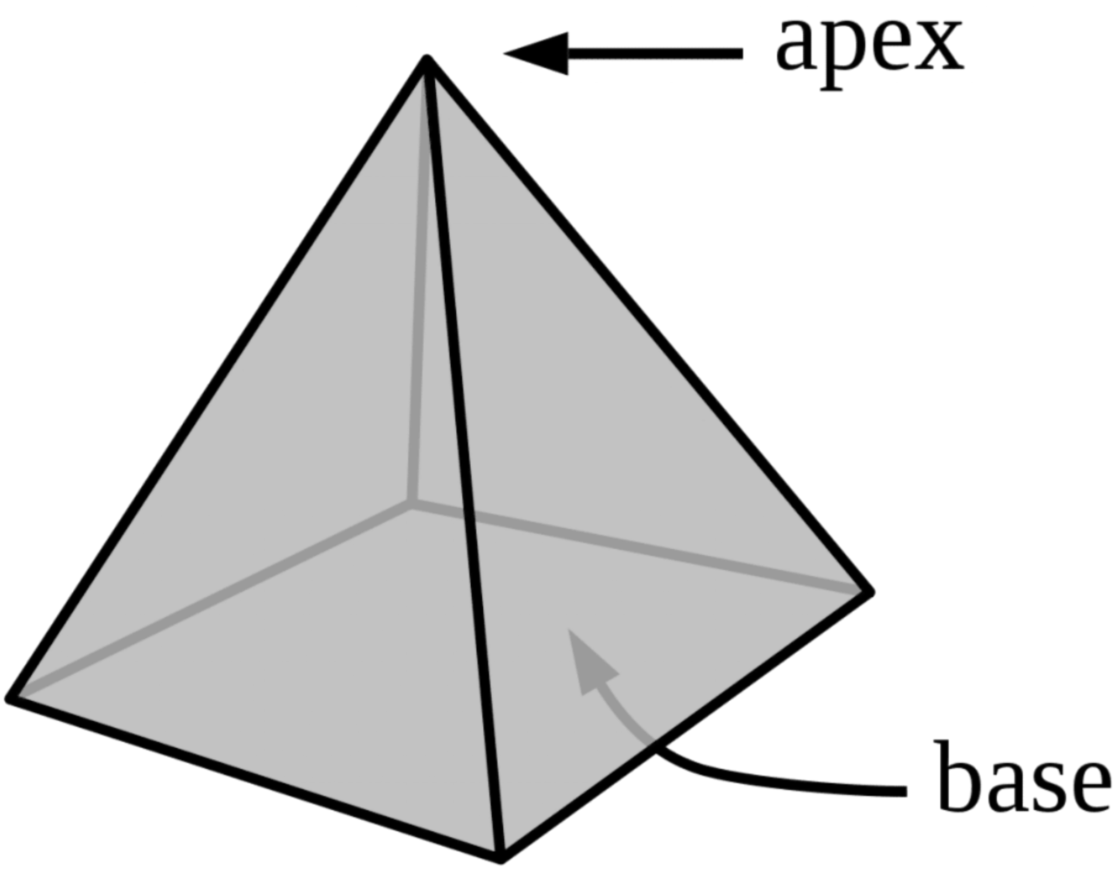
قبل از اینکه وارد موضوعات اساسی بشم باید چند موضوع مهم رو خدمتتون عرض کنم.

آیا ارتباطی بین دین بودایی و معامله گری وجود دارد؟

من در 18 سال گذشته به صورت حرفه ای در بودیسم تبتی، به ویژه در سنت نیینگما، آموزش دیده ام. یکی از چیزهای شگفت انگیزی که در بودیسم یاد گرفته ام **ساختار و مراحل** است. یک جنبه اساسی از بودایسم فرمول زیر است:

پایه ، مسیر و نتیجه

برای توضیح ساده تر، پایه، اساس و بنای همه ی کارهایی خواهد بود که در آینده برپایه آن خواهید ساخت.



پایه یک سطح اساسی از تجربه و درک مستقیم است که برای تکمیل جنبه خاصی از آموزش تان باید داشته باشید.
داشتن پایه محکم است که باعث می شود،هر تمرین، آموزش و روش نتیجه داشته باشد.
بدون این اصل شما صرفا دارید وقت خودتان را هدر می دهید.

فقط به یاد داشته باشید، این اصل چیزی نیست که بتوانید به صورت مفهومی به آن برسید. منظور من این است که **شما نمی توانید صرفا با خواندن یک کتاب آن را درک کنید.** شما قبل از اینکه به فکر برداشتن قدم بعدی باشید، نیاز دارید که تجارب مستقیمی در این زمینه کسب کنید.

به این موضوع اینطور فکر کنید که:

اگر قرار بود به کسی اعتماد کنید، به کدام یک از این اشخاص بیشتر اعتماد خواهید کرد؟

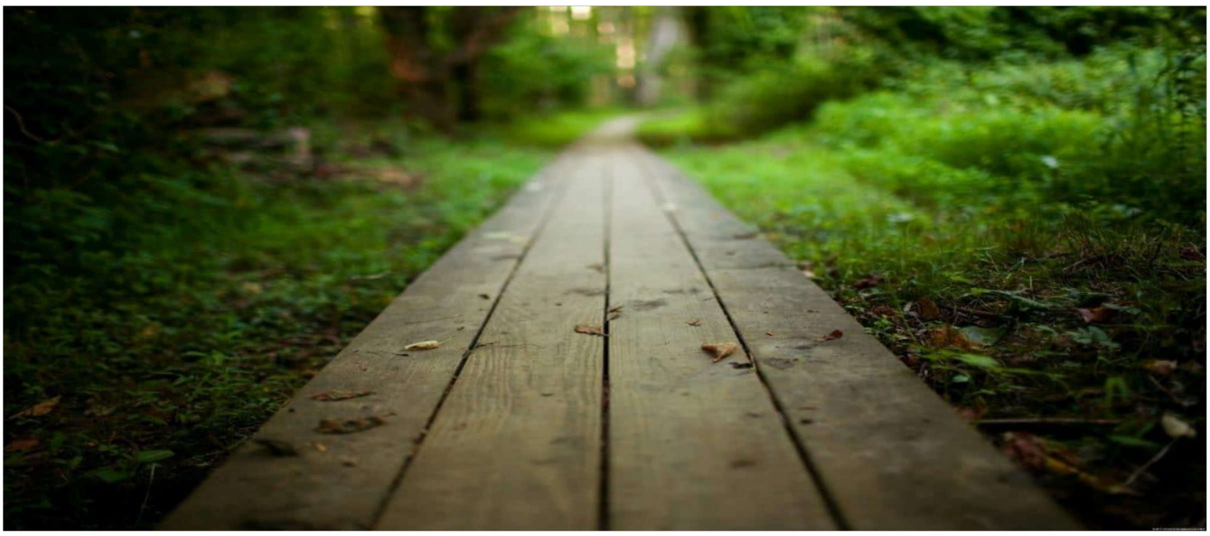
1. کسی که تمام عمر در بوینس آیرس آرژانتین بزرگ شده است و تمام آن شهر و خیابان و رستوران ها و بارهای مختلف را می شناسد و همچنین می داند که چگونه فساد در کسب و کار و دولت آن کشور رخنه کرده و همچنین با تمام آداب و رسوم کشور خود آگاهی دارد.
2. کسی که از طریق اینترنت و گوگل و یوتیوب به این اطلاعات دست پیدا کرده است.

من حدس می زنم کسی که در این شهر زندگی کرده است و دارای اطلاعاتی است که به صورت **تجربه مستقیم** بدست آورده است که در هیچ کتاب یا فیلم نمایش داده نمی شود و آموزه های شخص اول **به صورت مفهومی** نیست بلکه، به صورت **تجربه مستقیم** است قابل اعتمادتر است.

باید تجربه به صورت مستقیم باشد!

همین امر در مورد **پایه** در ترید کردن هم صادق است. پس حتما باید در ترید کردن **به صورت مستقیم تجربه کسب کنیم** تا بتوانیم پیشرفت کنیم، منظور من از **پایه** همین بود.

مسیر، تمرین کردن روش ها و آموزش هایی است که برای رسیدن به تجربه مستقیم انجام می دهیم. باید مسیری مشخص باشد تا ما را از نقطه A به B برساند.



مسیر باید بسیار واضح و مشخص نشان داده شود تا به نتایج واقعی دست پیدا کنیم.

میوه، همان چیزی است که وقتی با استفاده از آن شیوه ها، روش ها و آموزش ها **مسیر** را به طور کامل طی می کنیم، به دست می آوریم. این **نتیجه** کارهایی است که در طول مسیر انجام داده ایم، همچنین باید میوه یا نتیجه کارهایمان کاملا مشخص و واضح باشد.



پس اگر پایه خوبی داشته باشید، می توانید مسیر را شروع کنید. اگر این چنین نیست، باید دوباره بر پایه کار خود متمرکز شوید. این کار همانند کوهنوردانی است که می خواهند کوه اورست را فتح کنند ولی اول نیاز دارن که به پایگاه اولیه برسند، می ماند.
در اینجا هیچ راهی برای رد کردن مراحل وجود ندارد، مگر اینکه پایه را قوی کنیم و سفر را آغاز کنیم.

کل این آموزش و مقاله بر اساس این اصول **پایه ، مسیر و میوه** ساخته شده است. به بیان ساده تر، اگر از ساختاری که در اینجا برای شما ارائه کرده ام پیروی کنید، پیشرفت شما به طور طبیعی دنبال می شود و نتایج را در ترید کردن، عملکرد ذهنی و طرز فکر خود مشاهده خواهید کرد.

هر یک از چهار مرحله برای تبدیل شدن به یک تریدر حرفه ای دارای **پایه**، **مسیر و میوه** است.قبل از اینکه به مرحله دوم برویم باید مرحله اول را کامل یاد بگیریم و تمرین کنیم. هیچ راهی به جز این راه نیست!

بنابراین اگر هدف ما تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر است، باید از مرحله اول شروع کنیم.

تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر (مرحله اول)

اولین مرحله برای تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر، مرحله ای است که من آن را **مرحله انظباط** نامیده ام.



پایه این مرحله داشتن تجربه و درک مستقیم از این است که:

الف) در حال حاضر مغز شما توانایی لازم برای معامله گری موفق را ندارد.

ب) شما تجربه این را داشته اید که چگونه ذهن، احساسات و مهارت های شما در حال حاضر برای کسب درآمد مستمر کافی نبوده.

ج) اشتیاق واقعی برای تجارت داشته باشید.

د) طرز تفکری متمرکز بر رشد داشته باشید.

اگر شما به این چهار موضوع واقف باشید، می توانید بگویید که پایه لازم برای برداشتن قدم بعدی را دارید.

تا حالا شاید بارها تجربه کرده باشید که احساسات شما در تصمیمات معاملاتی شما دخالت کرده اند، مثلا وقت هایی که احساس میکنید فرصت را دارید از دست میدهید، یا میترسید که وارد معامله بشید، یا از اینکه ضرر کنید میترسید پوزیشن جدید باز کنید، بارها با خودتان کلنجار رفته اید که آیا در این معامله ریسک کمتری کنم یا بیشتر و ... .
شما همچنین شاید متوجه شده باشید که استمراری در نظم کاری تون ندارید.
مثلا بارها سیستم معاملاتی تون رو عوض کرده اید، جفت ارزهای مختلفی رو امتحان کرده اید و اینکه به برنامه ی معاملاتی خودتون پایبند نبوده اید.

این هایی که گفتم، براتون آشنا بود؟

اگر متوجه شده اید که این راهی که در پیش گرفته اید جواب نمیده و به این موضوع واقف هستید که شما برای به سوددهی رسیدن نیاز دارید که مهارت ها و آموزش ها خاصی داشته باشید و همچنان مشتاق هستید که در این مسیر موفق بشید. در این صورت باید بهتون تبریک بگم، چون شما الان به پایه کار خود پی برده اید. شما این واقعیت رو قبول کرده اید که مشکلاتی دارید و میدانید که نیاز به کمک دارید تا کسی بیاید و شما رو راهنمایی کنه و مسیر درست رو به شما نشون بده.



شما الان در مرحله ی اول مسیر هستید و این مرحله هم اسمش مرحله ی نظم بود. شما از حالا به بعد تنهای چیزی که نیاز دارید اینه که به تصمیمات و نتایجی که به دست آورده اید متعهد بمانید و به خودتون قول بدهید که میتونید از این مرحله رد بشید. شما فعلا نیاز دارید که به خودتون قول بدید که حتما باید در همین اول راه یک معامله گر میلیونر تبدیل بشم، تنها کافیه به خودتون قول بدهید که شما میتونید از این مرحله ی اول که مربوط به نظم کاری هستش، با موفقیت رد میشید.

ثمره ی اولین مرحله ی نظم، استمرار هستش. اگر شما در کارتون استمرار نداشته باشید، هیچوقت به این موارد نمیرسید:

1. موفقیت در معامله گری 2. رفتن به مرحله ی دوم

من گفتم که ثمره ی مرحله ی نظم، استمرار هست. شما با یک پایه محکم در نظم کاری تون نمیتوانید به استمرار برسید و بدون داشتن پایه محکم هم اصلا نمیتونید به موفقیت در بازارهای مالی فکر کنید و مدام اشتباهات تکراری رو انجام میدید.



"وقتی کسی که یک اشتباه رو بارها تکرار کنه، این اشتباه به یک نوع عادت در آنها تبدیل میشه"

آیا این گفته ربطی به تجارب فعلی تون نداره؟

میدونید که راه حل این مشکلاتون چی هست؟ راه حلش نظم هستش. نظم به شما کمک میکنه که بتونید از این چرخه خارج بشید و بتونید که عادت های جدید در ذهنتون تشکیل بدید. همین نظم هست که به شما کمک میکنه که کارها را به صورت دقیق و ربات وار انجام بدید.

فرض کنید که نظم یک نوع لباس زرهی است که جلوی نفوذ هرگونه تیر و خدشه ای رو از طرف دشمن میگیره و حتی محافظ شما از آسیب رساندن به خودتون هم هستش که این موضوع، مسئله ی خیلی مهمی در معامله گری هستش.



به عقیده ی من و براساس تجاربی که در دین بودا و معامله گری کسب کرده ام، به این نتیجه رسیده ام که شما برای اینکه بتونید قاطعانه شرایطی رو تغییر بدید، این شرایط باید قبلش به بدترین حالت ممکن خودش رسیده باشه. شما باید این قدر از دست شرایط فعلی تون خسته شده باشید که دیگه به خودتون بگید" بسه دیگه من نمیتونم این شرایط رو تحمل کنم و حتما باید شیوه ی کارم رو تغییر بدم" شما وقتی که به مرحله ای برسید که این جمله رو به زبان بیارید، تازه دارید با واقعیت روبه رو میشید و کم کم تصمیم

میگیرید که از این چرخه ی معیوب خارج بشید و دیگه اشتباهات گذشته رو مدام تکرار نکنید.

مسیر مرحله ی نظم سخت ترین و پیچیده ترین قسمت ماجراست. شما برای عبور از این قسمت نیاز دارید که بیشترین تلاش و انرژی رو صرف این کار کنید. علت این کار برمیگرده به این که شما دارید با عادات و احساساتی میجنگید که به خوبی در ذهن شما جای گرفته اند و ذهن شما با آنها خوی گر فته و همین عادات و احساسات هستند که جلوی درآمد مستمر شما رو میگیرن.

مسیر شما باید شامل چند مهارت و روش باشه(هم مربوط به معامله گری و هم مربوط به روانشناسی معامله گری). شما برای رسیدن به ثمر مرحله ی نظم نیاز دارید که این کارها را انجام بدهید.



تمرین ها و متدهایی که برای مرحله ی نظم نیاز دارید

همانطور که قبلا گفتم، هدف و ثمره ی مرحله ی نظم، استمرار هستش. منظور استمرار، استمرار در عکس العمل هایتان، در تصمیم گیری هایتان، در استراتژی معامله ای که انتخاب میکنید، در تعداد جفت ارزهایی که بر روی اونها کار میکنید و همچنین نحوه ی مدیریت ریسک و سرمایه تان و ...

استمرار در معامله گری یک ریشه ی اساسی تر دارد و آن هم برمیگردد به استمرار ذهنی شما. اگر ذهن شما در نحوه ی تفکر، الگوهای فکری، ساختارهای عصبی و ذهنیت تان استمرار خاصی ندارید، بدانید که در معامله گری هم نمیتوانید به استمرار برسید. پس هدف اول تان باید ساخت مهارت های استمرار ذهنی باشه.



اگر شما به این نتیجه رسیدید که در معامله گری تون هیچگونه نظم و استمراری ندارید، بهتون تبریک میگم چون کم کم دارید به مشکل خودتون پی میبرید و اقرار میکنید که در این زمینه مشکل دارید. شما پس از اینکه به این نتیجه رسیدید، هدف اولتون باید این باشه که به یک معامله گر ضررده مستمر تبدیل بشید! حالا خیلی ها میگید این چی داره میگه، من الانش هم ضررده هستم و دیگه چه لزومی داره هدفم تبدیل شدن به یک معامله گر ضررده مستمر باشه. منظورم از این حرف اینه که شما، ممکن است که الان

هرازگاهی ضرر کنید و به طور کلی ضررده محسوب بشید. ولی بازهم در این پروسه شما هیچگونه نظم و استمراری ندارید. مثلا:

1. مدیریت ریسک: آیا شما همیشه در همه ی معاملاتتان یک درصد مشخص از سرمایه تان را درگیر معامله میکنید؟ اگر جوابتون نه است، پس شما به طور مستمر پول از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
2. جفت ارزهای معاملاتی: ایا شما به صورت مداوم روی چند جفت ارز خاص کار میکنید تا زیر و بم این جفت ارزها دستتون بیاد و بتونید تصمیمات بهتری بگیرید؟ اگر جوابتون نه است شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
3. زمان های خاصی از روز: آیا شما هر روزه در زمان های خاصی معامله میکنید؟ اگر جوابتون نه است شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
4. آمادگی قبل از شروع معامله: آیا شما طبق یک برنامه ی مشخص روزانه هر روز خودتون رو از لحاظ ذهنی برای معامله گری آماده میکنید؟ اگر جوابتون نه است شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
5. تحلیل بازار قبل از ورود به معامله: آیا شما برای ورود به معامله از یک روش یا متد خاص حال چه براساس پرایس اکشن و چه براساس ایچیموکو کار میکنید؟ اگر جوابتون نه است شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
6. تحلیل بعد از خارج از شدن از معامله: آیا شما طبق روال و روتین خاصی معامله هایی که انجام داده اید را بررسی میکنید؟ اگر جوابتون نه است شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
7. تقویت عادات درست معامله گری: آیا شما از روال و روتین خاصی برای تقویت عادات درست معامله گری تان استفاده میکنید؟ اگر جوابتون نه است شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.
8. برنامه ی معاملاتی: آیا شما یک برنامه ی جامع معاملاتی دارید که به شما بگه براساس چه قوانینی وارد معامله بشید و براساس چه مواردی معامله تون رو مدیریت کنید و براساس چه قوانینی از معامله خارج بشید؟ اگر جوابتون نه است

شما سرمایه تون رو به طور مستمر از دست میدهید، یک معامله گر ضررده مستمر نیستید.

من میتونم ده ها عامل دیگه نام ببرم و به شما ثابت کنم که شما حتی یک معامله گر ضررده مستمر نیستید بلکه صرفا دارید به صورت مستمر سرمایه تان را از دست میدید. میدونم واقعا جرات و شهامت و نظم خاصی میخواهد که کسی بگه که هدف من اینه که به یک معامله گر ضررده مستمر تبدیل بشم.

همانطور که در رشته ی تیراندازی با کمان هم، شما برای اینکه نخواهید به هدف بزنید، نیاز به نظم و تعهد خاصی دارید. در این رشته هم، هدف اول صرفا این نیست که تیراندازان به هر صورتی که باشه به هدف بزنن، هدف اصلی شون رسیدن به استمرار در نحوه ی ایستادن شان، در نحوه ی گرفتن کمان، در نحوه ی نفس کشیدنشان و... است.



معامله گری هم به همین شکل هستش و تفاوت چندانی نداره.

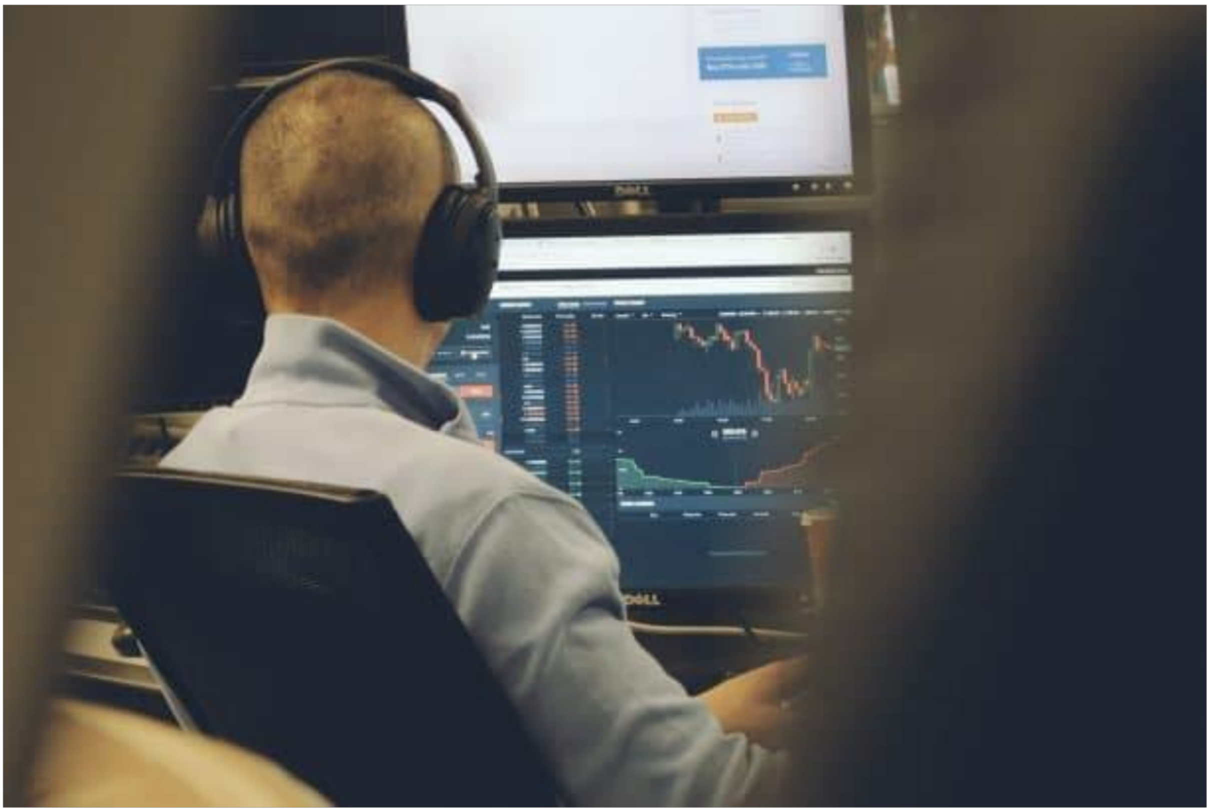
این گفته ی من که میگم که هدف اولتون باید تبدیل شدن به یک معامله گر ضررده مستمر باشه شاید به ظاهر مازوخیستی(خودآزار دهنده) به نظر برسه. ولی شما با این کار دارید پایه های کارتون رو به درستی میچینید، هر وقت تونستید به این مرحله برسید اون موقع هدفتون میتونه تبدیل شدن به یک معامله گر مستمری باشه که سر به سره، یعنی نه

سود میکنید و نه ضرر. پس از گذراندن این دو هدف، شما میتونید به فکر این باشید که به یک معامله گر سودده مستمر تبدیل بشید.

قبل از همه ی این اهداف شما باید روی بعضی از پیش نیازهای معامله گر بودنتون کار کنید. مثل:

1. روش و متد معامله گری

به طور کلی ما 4 نوع روش و متد معامله گری در بازارهای مالی داریم که شامل: 1. تحلیل تکنیکال 2. تحلیل فاندامنتال 3. تحلیل سنتیمنتال 4. تحلیل براساس جریانات



حال هر کدام از این روش ها خودشون میتونن زیرشاخه های زیادی از قبیل تصمیم محور، قانونمند، ترکیبی، کمی و ... تقسیم بشن.

روشی که من تدریس میکنم براساس تحلیل تکنیکال و مدل خوانش مفاهیم رفتارهای حرکتی قیمت و جریان سفارشات در پس آن هستش. من به این دلیل این روش رو تدریس میکنم چون این روش برای همه ی بازارهای مالی جوابگوه، شما میتونید در هر تایم فریم و هر جفت ارز و هر شرایطی از این آموزش ها استفاده کنید.

ربطی نداره که شما براساس کدام یک از انواع تحلیل استفاده میکنید، همه ی ما براساس اطلاعاتی که دریافت میکنیم، تصمیماتی میگیریم و این تصمیمات هم به یک سفارش واقعی در بازار تبدیل میشه. همه ی این سفارشاتی که در بازار به مرحله ی اجرا میرسن همگی جریان سفارشات در بازار را شکل میدهند و مهمترین محرکه ی قیمت در بازار هم همین جریان سفارشات هستش.

برهمین اساس است که من مفاهیم رفتارهای حرکتی قیمت و جریان سفارشات در پس آن را تدریس میکنم، چون در این روش ما پی به ذات حرکات بازار میبرید و میتونید ردپاهای قیمت در چارت رو بخونید. شما اگه به این روش مسلط بشید میتونید با اطمینان همگام با جریان سفارشات غالب در بازار حرکت کنید. همچنین بتوانید که همگام با معامله گران سازمانی وارد بازار بشید و از حرکات مارکت سود کنید. هدف ما هم از معامله گری همین است که بتوانیم همگام با این حرکات در مارکت حرکت کنیم و از این فرصت ها درآمد کسب کنیم.



مهارت های معامله گری پرایس اکشن

مهارت های پرایس اکشنی مختلفی وجود داره که شما نیاز دارید همه ی آنها را یاد بگیرید، ولی این موضوع رو هم مدنظر قرار بدید که نباید ترتیب یادگیری این مهارت ها را نادیده بگیرید.
بارها دیده ام که معامله گران، عجله می کنند و دوست دارن زود برن سراغ مهارت های پیشرفته، بدون اینکه در مهارت های ابتدایی به تخصص رسیده باشن.

یکی از مثال های بارزش اینه که خیلی از معامله گران دوست دارن که خلاف جهت روند وارد بشن، بدون اینکه در معامله گری در جهت روند به تبحر رسیده باشن.

حال اگه فرض کنیم که شما با کندل استیک ها و تایم فریم ها و اصول و پایه پرایس اکشن آشنا هستید، مهارت بعدی ای که شما باید روی آنها کار کنید، هرم مفاهیم رفتاهای حرکتی قیمت هستش که من آن را به سه بخش تقسیم کرده ام.

قبلا در مقاله های قبلی در مورد بخش اول این هرم که در مورد تشخیص حرکات جنبشی و اصلاحی است حرف زده ام. گفتم که علت اینکه این بخش پایه هرم ما هست اینه که در این بخش شما میتونید بیشترین اطلاعات رو در مورد رفتارهای حرکتی قیمت و جریان سفارشات کسب کنید.

در این بخش شما یاد خواهید گرفت که بازار در دست کدام یک از طرفین بازار هستش. همچنین شما به وسیله ی این بخش میتونید مومنتوم یا شتاب روند ها رو بدون کمک از هیچ اندیکاتور تشخیص بدید. شما به کمک این بخش میتونید بهترین نقاط خروج رو پیدا کنید و بدونید که چه موقع مناسب سیو سود هست و چه موقع مناسب نیست. به شما میگه که چه موقع هایی باید صبر کنید و چه موقع هایی باید سریع تصمیم بگیرید. به شما میگه وقتی که شکستی رخ میده آیا ادامه پیدا میکنه یا نه به یک شکست ناقص تبدیل میشه.



شما میتونید کلی اطلاعات از دل حرکات جنبشی و اصلاحی دربیارید. شما با یادگیری این مهارت، یاد خواهید گرفت که چگونه مانند یک معامله گر پرایس اکشنی فکر کنید و پی به جریان سفارشات در پس مارکت ببرید. علت اینکه این بخش رو پایه هرم قرار داده ایم هم این بود. اگر مایلید که در مورد دو بخش دیگر هرم اطلاعات بیشتری کسب کنید، میتوانید به دوره ی پرایس اکشن پیشرفته ی من مراجعه کنید که در آنجا به طور مفصل در این مورد توضیح داده ام.

شما قبل از اینکه به فکر معامله کردن باشید، نیاز دارید که به دقت بیش از 90 درصدی در این سه بخش هرم برسید. فرمول من برای کسانی که میخواهن به دقت 90 درصدی در این بخش برسند به این شکل هستش.

اول تمرین در محیط شبیه سازی شده، بعد تمرین در حساب دمو و سرآخر معامله کردن با حساب ریل

این بدین معنی هستش که شما وقتی که ویدیوهای آموزشی رو دیدید و از لحاظ تئوری آنها را درک کردید، اون موقع باید پای چارت برید و الگوها و رفتارهای قیمتی رو مورد بررسی قرار بدید. شما باید اینقدر الگوها و رفتارهای حرکتی مختلفی رو ببینید تا در ناخودآگاه شما جای بگیره و بعدا بتونید خیلی سریع تر و راحت تر آنها را در چارت پیدا کنید و پی به جریان سفارشات آنها ببرید.

اگه شما پای چارت نرید و صرفا از لحاظ تئوری به این بخش های هرم فکر کنید معمولا سوالات گیج کننده ی زیادی از خودتون خواهید پرسید، سوالاتی از قبیل اینکه آیا چارت فلان حرکت رو انجام بده آیا مطابق شاخصه های حرکات جنبشی و اصلاحی هستش یا نه؟ آیا اول باید شاخصه ی اول رو مدنظر قرار بدیم یا دومی رو؟ آیا اصلا این حرکت جنبشیه یا اصلاحی؟!



اگر هنوز در این حد هستید که نمیتونید چارت رو سریع بخوانید و بفهمید که آیا حرکت جنبشی هستش یا نه بدونید که شما این مهارت ها رو در سطح ناخودآگاهتون نساخته اید. شما مدام به عوامل مختلف فکر میکنید و همین افکار آگاهانه ی زیاد ممکنه شما رو به گمراهی بکشونه. اگر الان به این موضوع اقرار کرده اید که آره من مهارت هام رو به سطح ناخودآگاه نرسونده ام، بهتون تبریک میگم که ریشه ی مشکلتون رو پیدا کردید، حالا هدفتون باید این باشه که مهارت هاتون رو در سطح ناخودآگاهتون بسازید و بتونید در سریع ترین زمان ممکن چارت رو بخونید.

شما اگه از محیط شبیه سازی شده استفاده کنید، این فرصت رو دارید که حرکات گذشته ی قیمت رو به صورت لحظه ای ببینید و هر موقع خواستید اون رو نگه دارید و شرایطش رو بررسی کنید و بتونید حرکات بعدیش رو پیش بینی کنید.

به همین علت است که من پیشنهاد میکنم اول از محیط شبیه سازی شده شروع کنید نه از دمو. چون در دمو چارت در حالت زنده حرکت میکنه و منتظر شما نمیمونه که ایا تحلیلتون درست بوده یا نه. این مثل یادگیری خلبانی میمونه که خلبان ها هم اول در محیط شبیه سازی شده تمرین میکنند تا ببینید آیا توانایی لازم برای مدیریت شرایط مختلف را دارند یا نه.

شما به وسیله ی محیط شبیه سازی شده میتونید در بازه ی زمانی کمتری، کلی کندل و رفتارهیا حرکتی مختلفی رو تجربه کنید و همزمان بتونید پروسه ی یادگیری و تشخیص دهی الگوهای قیمتی رو تسریع ببخشید.

شما وقتی که تونستید به اندازه ی کافی حرکات جنبشی و اصلاحی مختلفی رو در چارت تشخیص بدید، این تشخیص ها در ذهنتون جای میگیره و در یک پایگاه داده ذخیره میشه و به شما کمک میکنه که بعدا وقتی که موقعیت مشابهی را دیدید بهتر بتوانید شرایط چارت را بخوانید.

شما وقتی که تونستید در هر سه بخش هرم مفاهیم رفتارهای حرکتی قیمت رو به صورت جداگونه به تبحر برسید، نوبت آن میرسه که به صورت ترکیبی از این سه بخش در تحلیل تون استفاده کنید. هدف از این کار اینه که شما با ترکیب کردن این بخش ها بتونید چارت رو همزمان در هر سه حالت بررسی کنید و بتونید محتمل ترین حرکت بعدی رو تشخیص بدید.

همانطور که دیدید گفتم که بتونید محتمل ترین حرکت بعدی رو پیش بینی کنید. این حرف برمیگرده به مهارت های ذهنی معامله گری. خیلی از معامله گران تازه کار وقتی که وارد این بازار میشن، مدام به دنبال سیگنال های تاییدی هستن و مدام به دنبال این هستن که نشانه ای در بازار پیدا کنند که تصمیم اونها رو تایید کنه. ولی هیچوقت شما نمیتونید با یکی یا دو کندل که نشان از جریان سفارشات خیلی کمی در بازار است اطلاعات زیادی کسب کنید و بتونه تصمیم شما رو تایید کنه.(کمتر از یک درصد مواقع چنین اتفاقی میافته)

برهمین اساس نیاز است که شما ذهنیت تایید گرایانه ی خود را به ذهنیت احتمال گرایانه تغییر بدید چون میدونید که هیچ قطعیتی در بازار نیست و شما صرفا با احتمالات در بازار سروکار دارید. تا به امروز هیچ قطعیتی در بازار نبوده و در آینده هم نخواهد بود. برهمین اساس من مدام بارها تکرار کرده ام که منتظر تایید ماندن در بازار قاتل حساب معاملاتی شما هستش. اگه سیگنال تاییدی در بازار وجود داشت باید تا حالا کلی اطلاعات کمی و نمونه های مختلفی وجود داشت که میتونست این سیگنال رو تایید کنه ولی همانطور که میبینید تا به امروز هیچ کس نتونسته که با سند و مدرک تایید کنه که فلان سیگنال به شما تایید میده.



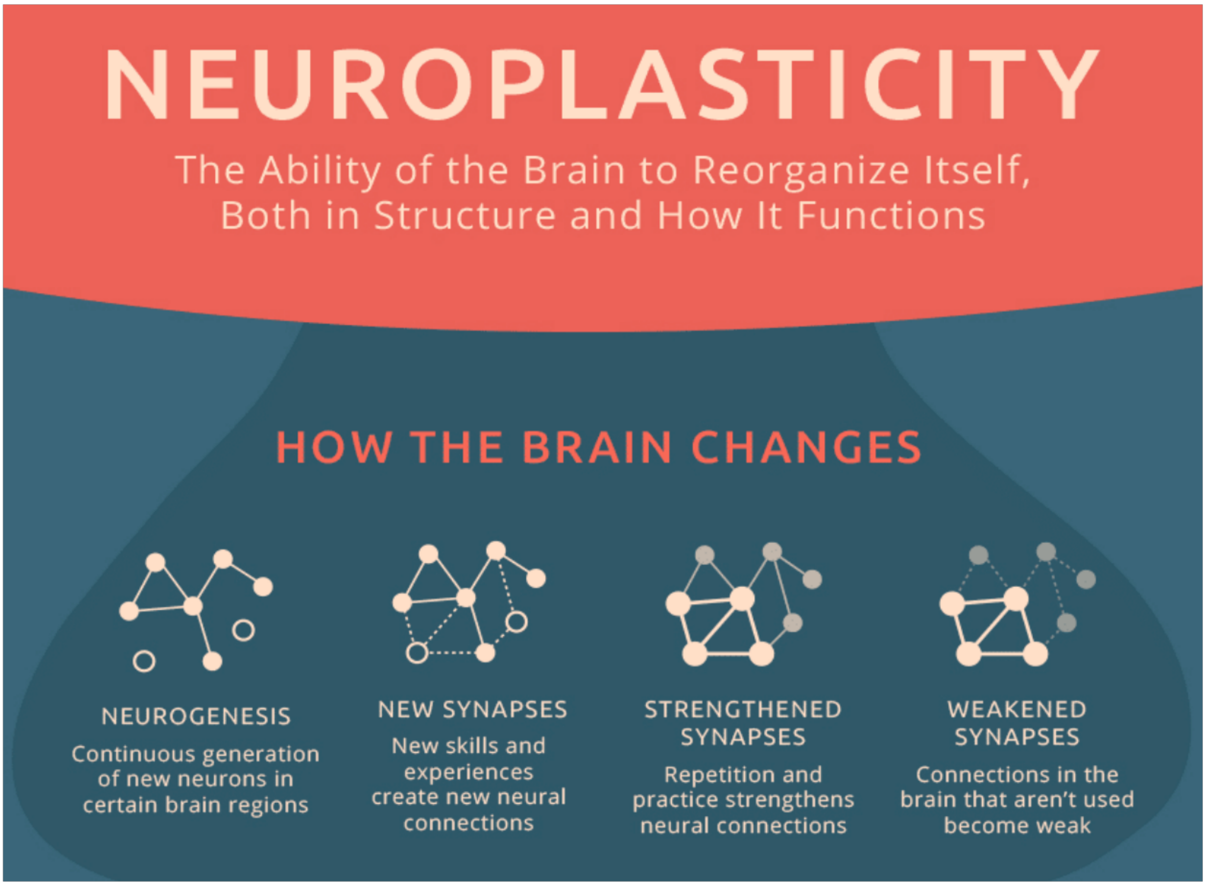
همزمان که شما دارید روی مهارت های تحلیلی پرایس اکشن تون کار میکنید، نیاز دارید که روی مهارت های روانشناسی ذهنتون هم کار کنید. شما برای موفقیت در بازار نیاز به یک ذهنیت موفق دارید، ذهنیتی که مدام شما رو به چالش بکشه و بتونه ذهنتون رو هنگامی که تحت اثر احساسات و شرایط بد قرار میگیره کنترل کنه و نذاره که روی تصمیمات معاملاتی شما اثر بگذاره.

مهارت های ذهنی لازم برای رسیدن به استمرار

اگه میخواهید در ذهنتون هم به استمرار برسید، نیاز دارید که چندین مهارت ذهنی در ذهنتون بپرورانید. برای اینکه این مقاله بیشتر از این طولانی تر نشه به طور مختصر به سه مهارت ذهنی ای که در ذهنتون برای رسیدن به سوددهی مستمر بپرورانید اشاره میکنم.

اولین مهارت ذهنی ای که باید ایجاد کنید، آشنایی با نحوه ی کارکرد مغز هست. شما اگه با نحوه ی کار مغز و ذهنتون آشنا باشید میتونید خیلی بهتر و سریع تر پروسه ی یادگیریتون رو جلو بندازید.

یکی از شاخصه های مهم مغز اینه که میتونه ساختارهای مغزی ایجاد شده رو تغییر بده، به این خاصیت مغز، خاصیت کشسانی مغز میگن.



میتونیم این خاصیت رو طی جمله ی زیر خلاصه کنیم:

نورون هایی که باهمدیگه در ارتباطن با همدیگه هم فعالیت میکنند.

نورون های سلول های اساسی مغز شما هستن. این نورون ها توسط آکسون ها و دندریت ها با همدیگه متصلن. با متصل شدن نورون ها باهمدیگه میان ها اطلاعات توسط سیگنال های الکتریکی منتقل میشه.

شما اگر میخواهید که عادت جدید در ذهنتون ایجاد کنید باید این کار رو با فعال سازی چندین باره ی چرخه های نورونی انجام بدید. اگه شما کاری رو مدام تکرار کنید، این اتصالات جدیدی که در ذهنتون شکل میگیره به مرور قوی و قوی تر میشه تا اینکه بر عادت های قبلی غلبه پیدا میکنه. همین غلبه ی اتصالات نورونی جدید، بهشون میگن عادت. به طورکلی هرآنچه که در ذهن شما غلبه داره، یک عادت ذهنی محسوب میشه. پس اگر شما با تکرار کاری بتونید اتصالات جدیدی میان نورون های مغزتون ایجاد کنید این اتصالات به مرور قوی و قوی تر میشن تا به یک عادت غالب در ذهن شما تبدیل بشن.



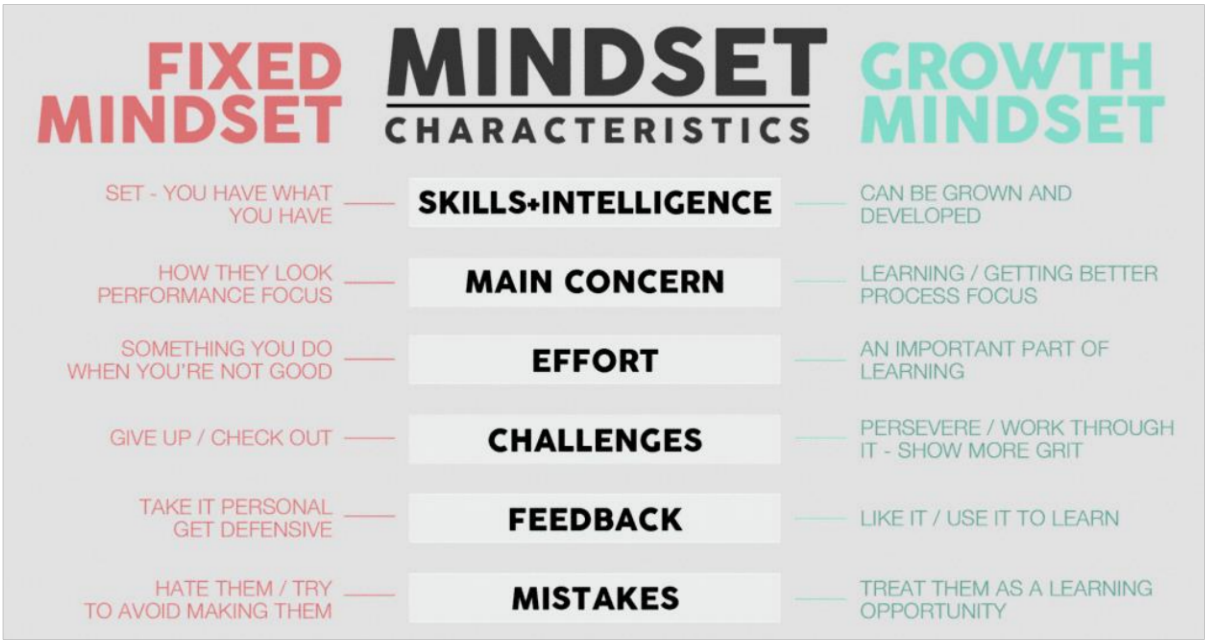
شما با دونستن این موضوع میتونید تغییرات بی نظیری در عملکردتون ایجاد کنید.

خاصیت کشسانی مغز 7 شاخصه داره که مهمترین این شاخصه ها، تکرار هستش. شما اگر کاری یا الگویی فکری رو بارها و بارها تکرار کنید، این کار یا الگوی فکری به یک عادت در ذهن شما تبدیل میشه.

به همین علت هم هستش که بسکتبالیست ها هر روزه در باشگاه مدام به صورت تمرینی تمرین میکنند که توپ رو داخل تور بندازن. یا یک فوتبالیست هر روزه در باشگاه تمرین پاس زدن و شوت کردن انجام میدن تا این عمل در ذهن آنها جای بگیره و بتونن به صورت اتوماتیک این کار رو در بهترین حالت ممکن انجام بدن. به همین دلیل هم هست که بروس لی گفته که من از مردی که یک حرکت رو هزار بار تمرین کرده میترسم نه از مردی که هزار حرکت رو یک بار تمرین کرده.

پس مهمترین شاخصه ی خاصیت کشسانی مغز شما، تکرار بود و شما با دونستن این موضوع میتونید تغییرات اساسی و مهمی در عملکرد و شیوه ی تفکرتون ایجاد کنید.

دومین مهارت ذهنی ای که باید کسب کنید، اسمش ذهنیت GBT(Getting Better Today) هستش که به آن ذهنیت رشدگرا هم میگویند.



در این مهارت، تمرکز ما بر روی این نیست که بخواهیم سریعا به یک معامله گر سودده تبدیل بشیم. هدف ما این است که مهارتی ذهنی در خودمون ایجاد کنیم که هر روزه ما رو به سمت پیشرفت سوق بده. شما اگر هر روزه به فکر پیشرفت خود و بهتر شدن در کار خود باشید سرانجام به مرحله ای میرسید که همه ی مهارت های لازم برای سودده بودن در این بازار را خواهید داشت.

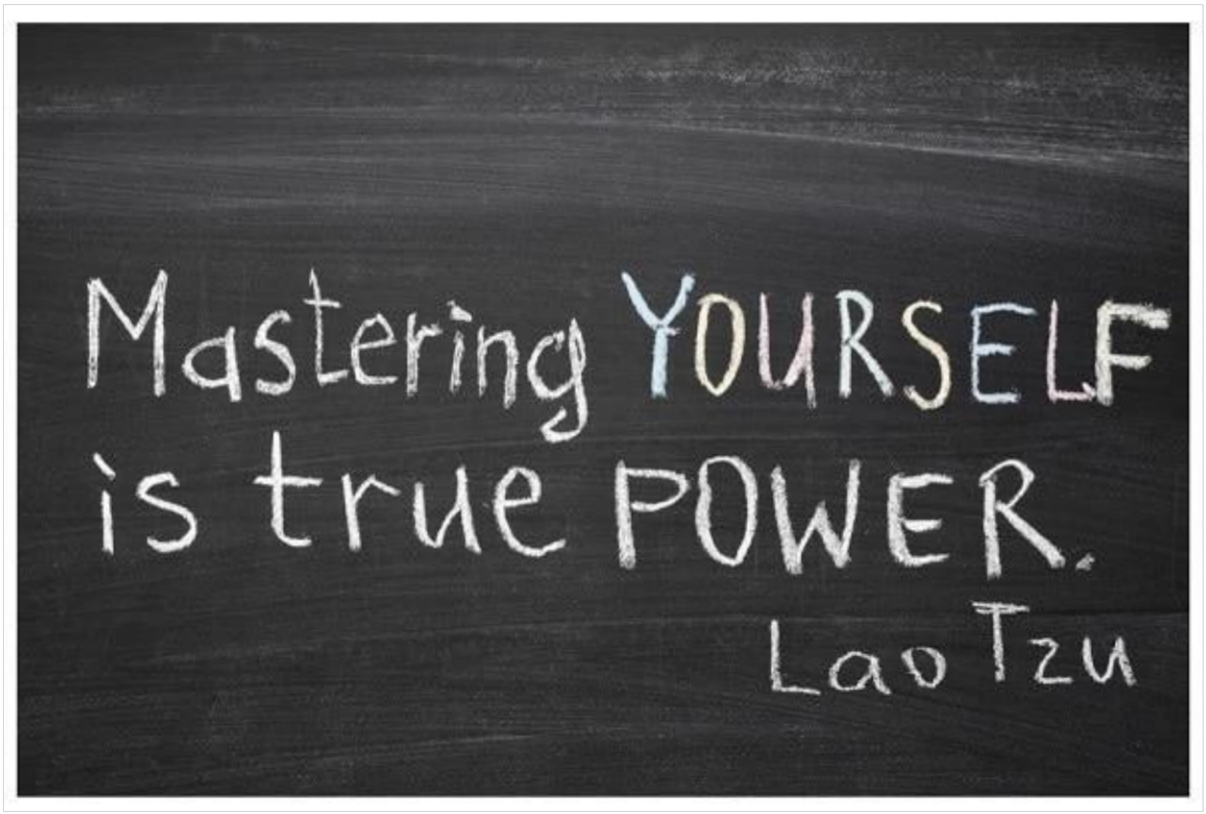
ذهنیت رشدگرا ذهنیتی هست که تمرکزش روی مسیر کاره و در این میان هم نقشه راه، هدف و مهارت های مشخصی هم داره. منظور از مسیر متدها و برنامه های کاری هست که برای خودتون میچینید تا مهارت هایی که شما رو به هدفتون نزدیک میکنند به دست آورید.

اگر شما صرفا روی هدفتون تمرکز کنید، ممکنه هر روز به خودتون بگید که آه خدای من امروز هم به هدفم نرسیدم و مثل اینکه قرار نیست من به هدف هام برسم." شما با این کار دارید عجله میکنید و مهارت هایی که برای رسیدن به هدفتون نیاز هستش رو نادیده میگیرید. مهارت هایی همانند: تحلیل تکنیکال، مدیریت ریسک و سرمایه و روانشناسی معامله گری. اگر شما الان یک معامله گر سودده نیستید، هدفتون باید صرفا ساخت این مهارت ها باشه نه رسیدن به سوددهی.

برهمین اساس است که من تاکید میکنم که باید یک ذهنیت رشدگرا در خودتون ایجاد کنید. ذهنیتی که هر روزه شما رو به مرور به سمت ساخت مهارت هاتون سوق بده.

هروقت که این مهارت ها رو کسب کردید و این مهارت ها در ذهن ناخودآگاهتون جای گرفت، اون موقع میتونید به اهداف دیگرتون فکر کنید.

سومین مهارت ذهنی که نیاز دارید، خودآگاهی هستش.



قصدم از این حرف این نیست که بگم شما برای اینکه در معامله گری به سوددهی برسید، نیاز دارید که حتما مثل کاهن های بودایی رفتار کنید. ولی برای اینکه بتونید در این بازار موفق بشید نیاز به مقداری خودآگاهی دارید.

چرا این حرف رو میزنم؟

چون اگه شما با نحوه ی کار ذهنتون آشنا بشید، میدونید که الان قصد دارید که خلاف عادت های ذهنی ای رفتار کنید که ناشی از تکامل بشری و رفتارهای محیطی است.

برای اینکه بهتر متوجه قضیه بشید، بذارید چند واقعیت رو براتون بازگو کنم:

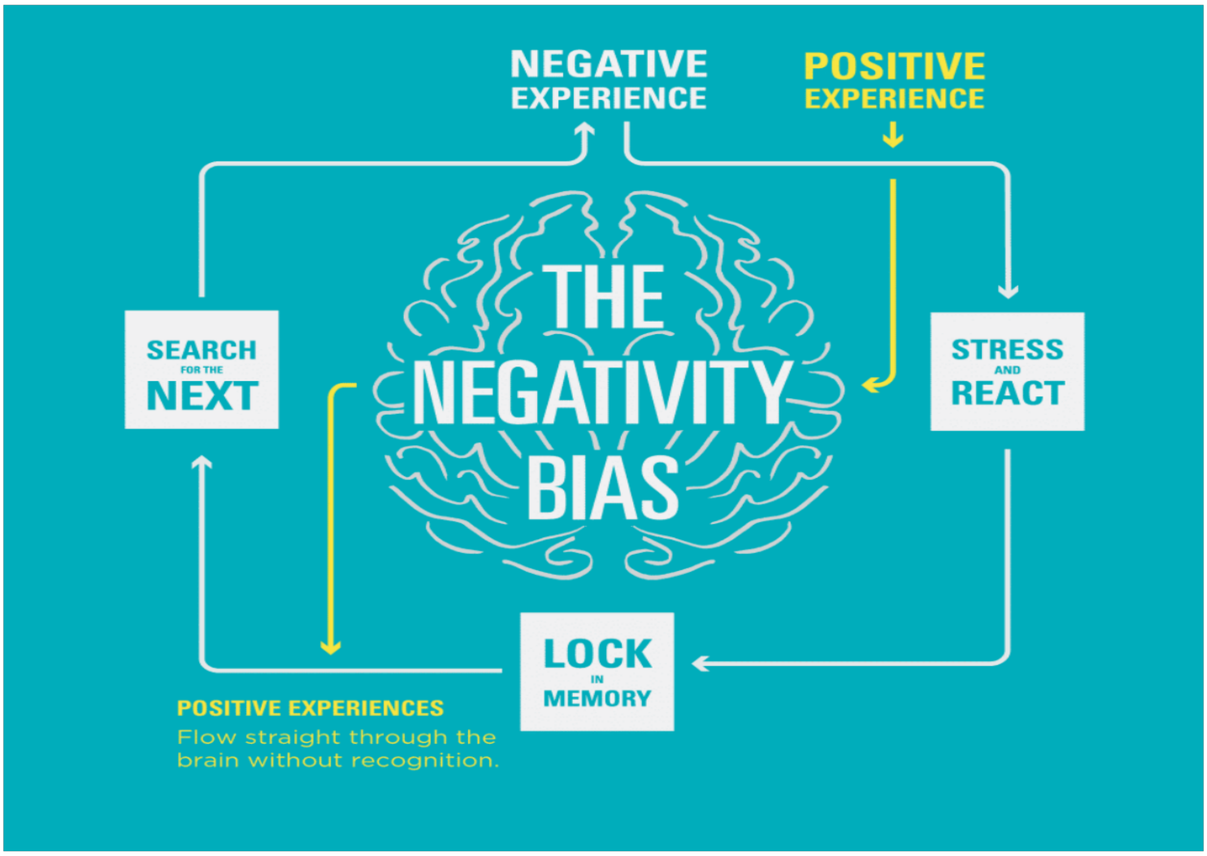
1. ذهن شما 500 درصد نورون بیشتری برای عکس العمل نشان دادن به اتفاقات منفی داره
2. شما غالبا تمایل دارید که پاداشی رو که سریع تر قابل لمس هستش رو دریافت کنید تا منتظر پاداش بزرگتری در آینده باشید

3. احساسات شما به شدت در نحوه ی تصمیم گیری و تجربیات و حافظه ی شما اثر میگذارن.

بذارید یک کم بیشتر در مورد این سه واقعیت حرف بزنم.

اولین مورد تقریبا واضحه که چه تاثیری در معامله گری شما میذاره. اگه قرار باشه شما 5 برابر بیشتر به اتفاقات منفی عکس العمل نشان بدید، اون موقع اگر در معامله گری اشتباهی ازتون رخ بده چه تاثیری بر روی شما میذاره. به نظر شما این موضوع چگونه بر افکار و تصمیم گیری های معاملاتی شما اثر میگذاره؟ به نظر شما آیا این واقعیت به معامله گری شما مفیده یا مضر؟

تا حالا این حالت رو تجربه کرده اید که که در معامله ای توی سود رفته باشید، ولی پس از مدت کمی قیمت برمیگرده و از سودتون کم میشه، چه حالتی بهتون دست میده؟ آیا بازهم آرامش خودتون رو حفظ میکنید یا استرسی میشید؟ آیا این استرس روی تحلیل و تصمیمات اثر نمیذاره؟ این عملی که ما انسان ها به اتفاقات منفی بیشتر واکنش نشان میدیم، میگن نگرش منفی نگرانه.

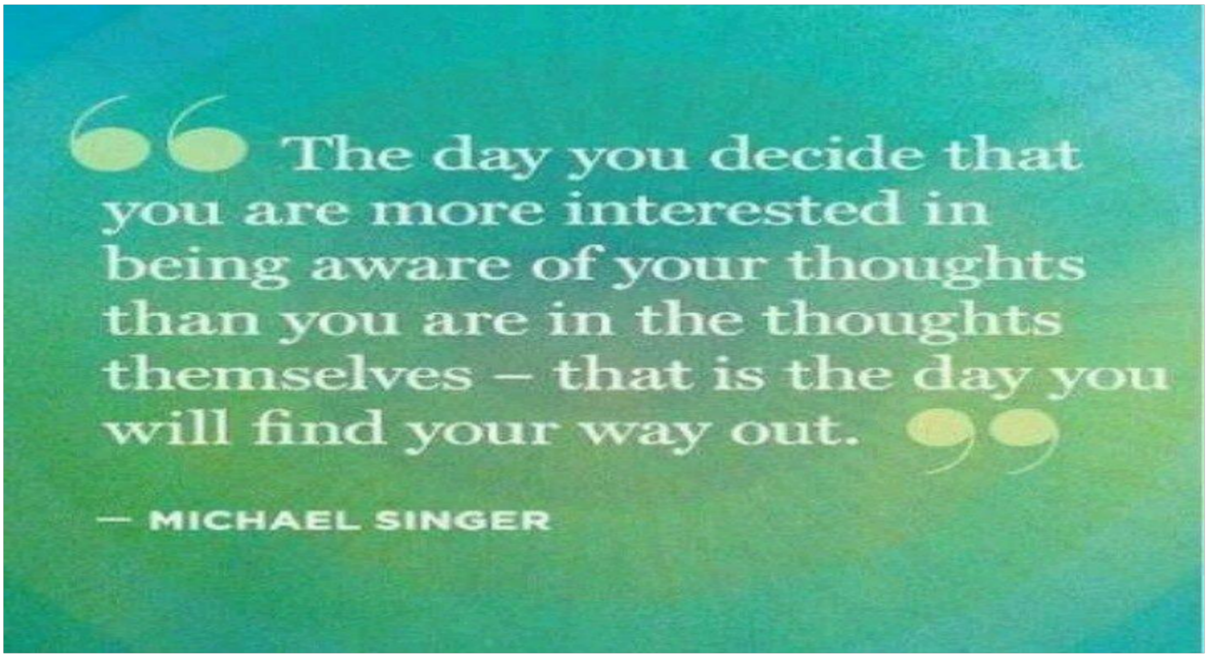


نظرتون در مورد دومین واقعیت چی هستش؟ آیا تا حالا براتون پیش نیومده که در معامله ی سودده ی زودتر خارج بشید؟ این عمل ناشی از ذهن شماست که خلاف شما کار میکنه. اگر شما بیشتر تمایل داشته باشید که سودهای آنی و قابل درسترس رو زودتر برداشت کنید و سودهای بزرگتری که در بلند مدت در انتظارتون هستش رو نادیده بگیرید، آیا این عادت درستی هستش؟

در مورد سومین واقعیت هم که در مورد احساسات هستش، فقط کافیه به تمام احساساتی که هنگام معامله گری سراغتون میاد فکر کنید. بیشتر احساساتی که سراغتون میاد مثبت اند یا منفی؟ آیا اونها به تصمیمات معامله گری شما کمک کرده اند یا ضرر رسانده اند؟ آیا اصلا میدونید که چگونه از احساسات به نفع خودتون استفاده کنید؟ به احتمال زیاد نمیدونید.

امیدوارم با این موضوع ها متوجه شده باشید که چرا خودآگاهی مسئله ی مهمی هستش. شما با خودآگاهی میتونید تشخیص بدید که افکاری که در ذهنتون هست، آیا به شما کمک میکنند یا اینکه شما رو گمراه میکنند یا اینکه اصلا اهمیتی ندارن(افکاری مثل اینکه چند نفر عکس اینستام رو لایک کرده)

شما با ساخت خودآگاهی در ذهنتون میتونید متوجه بشید که چه موقع بهتره طبق برنامه ی منظمی که برای خودتون چیده اید پیش برید یا اینکه به غریزه تون اکتفا کنید. همچنین یاد خواهید گرفت که چگونه ذهن خودتون رو آرام کنید و بتونید در بهترین حالت ممکن تصمیمات معاملاتی بگیرید.



به طور خلاصه اگه حالت فیزیکی و روانشناختی شما در حالت مناسبی نباشه مثلا ضربان قلبتون بالا باشه یا عصبی باشید، احتمال اینکه تصمیم معاملاتی نادرستی بگیرید به مقدار قابل توجهی بالا میره. همانطور که میدونید همین تصمیمات هستن که فرق شما بین یک معامله گر سودده و متضرر رو ایجاد میکنند.

شما باید این واقعیت رو قبول کنید که برای اینکه بخواهید از این بازار میلیون دلار میلیون دلار درآمد داشته باشید باید این سه مهارت ذهنی رو در خودتون ایجاد کنید. شما اگر به خودآگاهی برسید، مهارت های ذهنی لازم برای تبدیل شدن به یک معامله گر مستمر رو خواهید داشت و میتوانید به فکر درآمد مستمر از این بازار باشید و دیگه توجه نکنید که معامله گری چه چالش ها و مشکلاتی جلوی راه شما میذاره، شما در هر شرایطی قرار بگیرید، میتونید بهترین تصمیمات رو بگیرید.

برای رسیدن به خودآگاهی روش ها و تمرین های زیادی وجود دارد. چندتا از این روش ها رو در دوره ی ذهنیت معامله گری توضیح داده ام. روشی که ما تمرکز بیشری روی آن قرار داده ایم، مدیتیشن هستش که به صورت علمی کاملا اثبات شده که چه تاثیرات بسزایی روی ذهن و روان شما میذاره.



من خودم از سال 2000 مدام مدیتیشن انجام میدن و بیش از 10 ها هزار ساعت تمرین کرده ام. یک دوره ی یک ساله ی مدیتیشن رو انجام داده ام و بیش از 150 دوره ی

مدیتیشن هفتگی گذرانده ام در طول این سالها هم تنها با یک مربی کار کرده ام. جدای از این مباحث، به نظر خودم پایه و دانش خوبی در این زمینه دارم.

از همون اوایل فعالیت معامله گریم، پی به اهمیت مدیتیشن در کارم بردم و برهمین اساس هم در دوره ی ذهنیت معامله گر 12 جلسه ی آموزشی مدیتیشن ساخته ام که مختص به معامله گران هستش. هدف از این جلسات این هستش که به شما نحوه ی رسیدن به خودآگاهی، بالا بردن هوش عاطفی و عملکرد ذهنتون رو بهتون یاد بده.

به طور کلی روش ها و تکنیک های زیادی برای ساخت ذهنیت موفق معامله گری وجود داره، ولی به نظر من همین سه تایی که بهشان اشاره کردم، مهمترین آنهاست که باید توجه ویژه ای به آنها بکنید. در هر مهارت ذهنی که میخواهید کسب کنید راه و روش رو یادتون نره که اول باید پایه محکمی ایجاد کنید، بعد مسیرش رو درست طی کنید و سرآخر هم به ثمره ی زحماتتون برسید. در مورد این موضوع من میتونم به اندازه ی یک کتاب کامل توضیح بدم ولی فکر کنم تا حالا هم متوجه منظورم شده باشید.

قبول مراحل سخت و گذارندن آنها، نه بی توجهی کردن به آنها

از تجاربی که خودم با هزاران دانشجو داشته ام و سعی کرده ام که آنها را به سوددهی برسانم، متوجه شده ام که تمام معامله گرانی که هنوز درگیر به سوددهی رسیدن هستن، هیچ کدامشان حتی نتونسته از همین مرحله ی اول که نظم بود بگذرن. آنها یا اصلا مهارت های ذهنی لازم برای تبدیل شدن به یک معامله گر مستمر را در خود ایجاد نکرده اند یا اصلا مهارت های اساسی معامله گری رو در خودشون ایجاد نکرده اند یا سعی کرده اند که از این مراحل بی توجه رد بشن.

تمام دانشجویانم که به سوددهی رسیده اند به طور کامل تمام بخش های مرحله ی اول رو به طور کامل انجام داده اند و تا حالا توی عمرم معامله گر موفقی رو ندیده ام که بدون داشتن نظم به سوددهی رسیده باشه. تا حالا نبوده و فکر نکنم در آینده هم باشه.

در مورد سه مرحله ی دیگر تبدیل شدن به یک معامله گر میلیاردر در یکی از وبینارهای خصوصی ام برای دانشجوهایم حرف زده ام که در اینده هم این ویدیو رو در اختیارتون قرار میدم.

امیدوارم اطلاعات باارزشی رو از این مقاله کسب کرده باشید و از این مقاله به عنوان یک نقشه راه برای ترسیم مسیر موفقیتتون استفاده کنید.

نوشته شده توسط کریس کاپری

ترجمه شده توسط: آکادمی دال ترید

Telegram: @dalltrade

www.dalltrade.com